

Weder die Autoren/innen, noch die Fachschaft Psychologie übernimmt irgendwelche Verantwortung für dieses Skript.

Das Skript soll nicht die Lektüre der Prüfungsliteratur ersetzen.

Verbesserungen und Korrekturen bitte an fs-psycho@uni-koeln.de mailen.

Die Fachschaft dankt den AutorInnen im Namen aller Studierenden!

**Experimente; Zahlen vor Namen = Seitenzahlen in Aronson: Sozialpsychologie**

**Eva Schneider**

## 1. WAS IST SOZIALPSYCHOLOGIE

Lehre vom sozialen Einfluss den Menschen auf Überzeugungen und Verhaltensweisen anderer Menschen ausüben

1. 32 Berscheid, (kein Experiment genannt) Menschen etikettieren unangenehmes Verhalten anderer (verrückt etc.) >>> brauchen dann nicht mehr weiterdenken & handeln dann entsprechend
2. 32 Zimbardo: Gefängnis-Experiment: nach Würfel "Wärter" & "Gefangene" bestimmt: >>> nach 6 Tagen abgebrochen, weil jeder mit Rolle identifiziert, Selbstkonzept aufgegeben

## 2. KONFORMITÄT

= Einstellungs- oder Verhaltensänderung einer Person aufgrund wirklicher oder vermeintlicher Zwänge durch einzelne oder Gruppen.

3. 36 Schachter: jeweils 9 Studenten: 6 echte, 3 stooges: **Personenwahrnehmung:** Geschichte lesen von jugendl. Kriminellen Johnny Rocco, diskutieren & Behandlung vorschlagen: Skala "sehr nachsichtig" ---- "sehr streng"; 1 modale Person & 1 deviante Person & wankelmütige, alle bezogen auf Gruppenmeinung: >>> **modale Person am sympathischsten, deviante am unsympathischsten**
4. Beispiele für In-Group Denken: Hitlers Mannen; Nixons Watergate; Challenger Explosion
5. 41, 44 Asch: 3 Linien A, B, C; B = gleich Linie X: **bei einstimmig falschen Antworten. >>> Konformitätsdruck**, unabhängig von Gruppengröße, **je mehr richtige Antworten & je mehr verschieden falsche Antworten >>> desto geringer Konformitätsdruck**
6. 43 Verschiedene Autoren: nach Asch: Leute nachher gefragt, **ob wirklich von falscher Antwort überzeugt: wenn nicht öffentlich, dann nicht** (Linien, Kunstwerke, Metronom -Ausschläge)
7. 43 Wolosin et al.: wenn Leute Experimente nach Asch beurteilen, **unterstellen sie anderen mehr Konformität, als diese tatsächlich zeigen, - sich selbst sprechen sie davon frei**

8. 45 Deutsch & Gerard: wenn Leute **zuerst verbindlich festgelegt**: >>> **weniger konform**  
5,7% konform; - wenn nicht, 2,4/%
9. 45 ? **wenn Leute sich für unfähig halten, passen sie sich eher an**
10. 46 Diverse: **Frauen: teils angepasster, aber gering; teils nur wenn Gruppenarbeit männlich orientiert, bzw. VI männlich**  
Personenwahrnehmung
11. 46 Dittes & Kelley: Ergebnisabhängigkeit: Studenten schließen sich attraktiver Diskussionsgruppe an, können jederzeit im allgemeinen Interesse ausgeschlossen werden; jeder von allen anderen beurteilt, aber falsche negative / positive Rückmeldung; **wenn Mitgliedschaft wichtig: >>> negativ beurteilte = angepasster**
12. 47 Bushman: Passanten Autofahrer mit Kleingeld für Parkuhr aushelfen: **wenn von weiblicher Uniform gebeten >>> eher bereit zu helfen**
13. 48 Mullen, Cooper & Driskell: nicht bei Rot über Straße laufen: **wenn wartende Person ordentlich, warten mehr**
14. 49 Aronson & O`Leary: Wasser sparen: Modell dreht Wasser unter Dusche ab beim Seifen: >>> **1 Modell 49% folgen; bei 2 Modellen 67%**

(nach W. James): Eine Emotion besitzt einen Gefühls-Inhalt und einen kognitiven Inhalt. Sie erfordert eine physiologische Erregung und ein Etikett

15. 186, 51 Schachter & Singer: *Cognitive Labeling Paradigma*: Kap.5

Compliance (Macht): abhängig von Strafe & Belohnung -  
Identifikation (Attraktivität): >>> befriedigende Beziehung zur Person, mit der identifiziert  
Internalisierung (Glaubwürdigkeit): überdauernd, unabhängig von Quelle

16. 52 Haney: *Death qualification procedure*: Hintergrund: Auswahl der Geschworenen in Staat mit Todesstrafe im Beisein aller potentiellen Geschworenen: wenn gegen Todesstrafe systematisch ausgeschlossen, behauptet: wer für Tod, hält Ablehnung Tod für gesetzeswidrig, wenn Ausschluss beobachtet; Experiment: 2 Filme von Gerichtsverhandlung: mit / ohne Ausschlusssegment an Zufalls-Erwachsenen: mit Segment Angeklagter eher für schuldig!!!

### Autoritätsgehorsam als Form von Compliance

15. 60 **Milgram**: Zufallsstichprobe als "Lehrer" **Stromschläge** an "Schüler" bei Fehler,
- **autoritärer VI: 62% bis zum Ende, wenn Opfer nicht sehen**
  - **wenn sehen: 40%**
  - **wenn selber Arm des Opfers auf Stromplatte drücken: 30%**
  - **Ersatz VI (angeblicher Teilnehmer, tut so als ob seine Idee Schläge zu erhöhen) 20%**
  - **wenn nicht in Uni (65%), sondern Bürogebäude in Geschäftsviertel: 48%**

Prosoziales Verhalten (nach Darley & Latané: wenn viele da, wenige helfen)

16. 67 Latané & Rodin: Studenten Fragebogen ; VI raus, **nebenan "Unfall"** von Band: wenn

**Vp allein >>> 70% helfen; wenn zu zweit: 20%;** auf Befragen: **Unfall nicht für schlimm gehalten, weil der andere auch nichts getan**

17. 67 Darley & Latané: Studenten **Konferenz über Kopfhörer & Mikro: V1 epileptischer Anfall**: wenn glauben, dass nur allein hören, eher helfen **je mehr Zuhörer, desto weniger Hilfe**
18. 70 Bickman: Studentinnen hören **Unfall über Kopfhörer**,
- wenn **durch Zeuge eindeutig als Notfall deklariert >>> schneller & öfter helfen**
  - wenn glauben, **andere erkennen auch Notlage, aber weit weg: >>> helfen schneller** (wenn glauben, **andere nah aber tun nix: >>> langsamer: Verantwortung abschieben**)

### "Kosten"

19. 69 Piliavin et al. Unfall in U-Bahn :wenn **scheinbar krank: >>> 95% helfen**; wenn **besoffen: >>> 50% helfen**: auch viele Leute gleichzeitig: Verantwortung nicht abzuschieben, nicht wegkönnen, Verbundenheit in Situation; wenn **mit Blut: >>> weniger Hilfe**
20. 71 Darley & Batson: Studenten bereiten Vortrag in einem Gebäude vor, halten (aufnehmen) in anderem; unterwegs beobachten Unfall: wenn glauben, dass zu spät zu Vortrag = **eigener Nachteil: >>> 10% helfen**, wenn glauben, dass zu früh / rechtzeitig: = **kein eigener Nachteil >>> 50% helfen**
21. 71 Baron: **Wirksamkeit?**: wenn glauben, dass helfen können, Zuschauer schnell, wenn glauben dass Schmerzen nicht lindern: >>> langsamer: **umgekehrte Relation: je größer Schmerzen, desto langsamer (Empathie)**
22. 72 **allgemein: wenn Opfer ähnlich >>> eher helfen**

### 3. MASSENKOMMUNIKATION, PROPAGANDA, PERSUASION

#### **Unterscheidung Meinung - Einstellung:**

“Meinung ist das, was eine Person für faktisch wahr hält.” Meinungen sind kognitive Inhalte, die sich eher leicht durch andere Argumente/Fakten ändern lassen. Einstellungen dagegen sind “eher emotional und evaluativ” (wertend), sie bringen Vorlieben und Abneigungen zum Ausdruck. Sie lassen sich nur schwer ändern

3 Faktoren erhöhen Wirksamkeit von Kommunikation: WER sagt WAS zu WEM (wie?) ???

23. 75 Schonfield & Pavelchak: (Umfrage?): Wirkung von "The Day After" auf Einstellung zu Atomkrieg; sowohl wenn gesehen, als auch wenn nur Medien: Gefahr realer eingeschätzt
24. 80 Phillips et al. (Soziologen): nach Polizeiakten: Selbstmordraten steigen bei entsprechenden Medienberichten; sowohl Teenager, als auch fingierte Autounfälle (= nur 1 Insasse & 1 Auto: Alter der Opfer korreliert)
25. 84 Bem: Analyse (aber von was?): teures Aspirin verkauft sich bestens, Werbung behauptet: nix besser (verschwiegen: nix schlechter)

26. 85 Zajonc: Werbung: Produkt um so attraktiver, je besser Name bekannt
27. 85 Grush: 1972: selbiges für Kongresswahlen: mehr Sitze, wenn mehr Geld für Wahlkampagne; 1976: Präsidentschaftswahlen: mehr Stimmen, wenn mehr Geld...

### Kommunikatormerkmale

28. 91 Aronson & Golden: **Lobrede auf Mathe** vor 6.Klässlern: **von "Ingenieur" effizienter** als von "Tellerwäscher"; **Hautfarbe:** vorher Vorurteile gemessen: wenn Vorurteile gegen Farbige: weißer Ingenieur effizienter; wenn keine Vorurteile gegen Farbige: schwarzer effizienter
29. 95 Aronson, Walster & Abrahams: Vp Zeitungsausschnitt, Regierungsbeamter / **Krimineller plädiert für strengere / nachsichtigere Gerichte:** wenn Krimineller **gegen eigene Interessen** argumentiert, **genauso effizient, wie Beamter**
30. 96 Eagly et al.: erst vorgelegt: schriftliche Auseinandersetzung **Firmenvertretern (Umweltverschmutzer) gegen Umweltschützern;** dann vorgelegt Kommentar dazu: **wenn Kommentator dargestellt als Firmenvertreter, der gegen Firmeninteressen für Umweltschutz: >>> effizienter** als ? (das steht bei Aronson leider nicht)
31. 97 Walster & Festinger: **Student hört Kommunikation** von Kommilitonen, die nicht für ihn bestimmt: **verändert seine Meinung signifikant in die gehörte Richtung, wenn überzeugt, die Sprecher wüssten nichts von seinem Mithören**
32. 98 Aronson & Mills: Laborexperiment, (welches?) zeigt: **attraktive Frau beeinflusst** Publikumsmeinung dadurch, dass sie **1. gut aussieht, 2. zugibt, die Publikumsmeinung beeinflussen zu wollen!**
33. 98 Eagly & Chaiken: Experiment (?) zeigt: **sympathische Kommunikatoren nicht nur überzeugender, auch erwartet, dass sie für wünschenswerte Positionen eintreten**

### Logik versus Emotion

34. 103 Leventhal et al.: **Aufruf zur Tetanusimpfung** bei Studenten: **effizienter: angstauslösende Appelle gekoppelt an konkrete Handlungsanweisung** zu Wann, Wo, Wie.. Impfung: > 28%; - ohne Anweisung: > 3%; - Kontrollgruppe: nur Anweisung ohne Angst: keiner!
35. 103 Leventhal: **Rauchentwöhnung: stark angstauslösende Kommunikation + Handlungsanweisung führt eher zu Absicht des Ausstiegs**
36. 141 Meyerowitz & Chaiken: **Broschüre zur Brustkrebs-Selbstuntersuchung, 3 Varianten:**
- 1 = Hinweis auf Notwendigkeit + Anweisung
  - 2 = Hinweis: Notwendigkeit + **Hinweis: Nutzen** + Anweisung
  - 3 = Hinweis: Notwendigkeit + **Hinweis: negative Folgen bei Unterlassung** + Anweisung
- nach 4 Monaten bei Variante 3 Untersuchung häufiger**

37. 104 Leventhal, 105 Leishman: zeigen: obiges **kontextabhängig**, niemand will Sex mit Tod verbinden, daher **bei AIDS-Kampagnen ineffizient**
38. 106 Nisbett sagt: **persönliche, anschauliche Einzelbeispiele gewichtiger als Haufen statistische Belege**; Experiment Aronson: **Energiesparen**: mit Studenten Hausbesitzer überredet, **Haus abdichten**: wenn gesagt: "alle Ritzen abdichten": > 16%; wenn gesagt: **"alle Ritzen zusammen  $\approx$  Loch in Baseballgröße"**: > 61%
39. 140 Kahneman & Tversky: **fiktive Geschichte: Epidemie wird 600 Tote fordern; 2 Rettungsprogramme je 2mal formuliert**:  
 ▪ Versuchsbedingung 1: **a) 200 gerettet / b)** zu 1/3 600 gerettet, zu 2/3 niemand gerettet  
 ▪ Versuchsbedingung 2: **a) 400 tot / b)** zu 1/3 niemand sterben, zu 2/3 600 tot  
 = **inhaltlich gleich; in Bedingung 1: >> 72% für a); - in Bedingung 2: >> 78% für b)**
40. 141 Aronson, Gonzales & Costanzo: Energie sparen durch Haus isolieren: Bedingung 1: = Geld sparen durch Isolieren / Bedingung 2 = Geld verlieren durch Nicht-Isolieren: >>> doppelt so viele bereit
41. 111 Zimbardo: **Studentinnen bringen Freundin ins Labor**, beide Fallstudie zu Jugendkriminalität, beide unabhängig Empfehlung dazu abgeben, allen jeweils beiläufig mitgeteilt, **Freundin sei etwas / völlig anderer Meinung: Meinung Richtung Freundin geändert, je größer Diskrepanz**
42. 111 Hovland, Harvey & Sherif: **Diskussion über Alkoholprohibition** vor Wahl, Teilnehmer repräsentative **Stichprobe: Pro / Contra / gemäßigt**, mehrere Gruppen gebildet, in denen alle 3 Meinungen vertreten: jeder Gruppe jeweils nur 1 Botschaft (Pro / Contra / gemäßigt)dargeboten: **Meinungsänderung am größten bei gemäßigter Botschaft = Diskrepanz zu allen Meinungsrichtungen am geringsten** (= kurvilineare Beziehung zwischen Diskrepanz & Meinungsänderung)
43. 112 Turner, Carlsmith & Aronson: **Kommunikator-Glaubwürdigkeit & Diskrepanz**: Studentinnen **moderne Gedichte in subjektive qualitative Rangordnung** bringen, anschließend **"Kritikeressay" zu den schlechten Gedichten vorgelegt**, Autor: Student / T.S.Elliot, Kritik: Pro / Contra / Gemäßigt: >>> **Elliot (=glaubwürdig): Einstellungsänderung am größten bei erheblicher Diskrepanz; - Student (= hat keine Ahnung = unglaubwürdig) Änderung am größten bei mittlerer Diskrepanz**
44. 116 Janis et al.: wenn Vp während schmackhaften Essen Kommunikation lesen stärker beeinflusst als ohne Essen
45. 117 Heilman: Experiment, **Leute unterschreiben Petition eher, wenn jemand versucht, sie davon abzuhalten** (Brehms Reaktanz)
46. 117 Festinger & Maccoby: 2 Gruppen von Studenten, alle Mitglied in Studentenverbindung hören Vortrag gegen Studentenverbindung, 1 Gruppe sieht gleichzeitig Stummfilm: Meinungsänderung am größten, wenn gleichzeitig Stummfilm (keine Gelegenheit Gegenargumente zu bilden)

### Impfung

47. 118 Sloan, Love & Ostrom: Einstellung zu amerikanischem Politiker ermittelt, dann **Rede gezeigt, von Zwischenrufern gestört: >>> wenn vorher Pro / Contra: durch Zwischenrufe neutraler; wenn vorher gemäßigt, durch Zwischenrufe negativer**
48. 118 Mc Guire & Papageorgis: Vp äußern erst Meinung, werden **erst leicht kritisiert, können Kritik widerlegen, dann massive Kritik: >>> geringere Meinungsänderung, als wenn direkt heftig kritisiert**
49. 118 Mc Allister et al. **7.Klässler gegen Rauchen geimpft: mit alterstypischen Argumenten für Rauchen (Cool, In...) konfrontiert, Gegenargumente geliefert (Cool ist, dem Druck zu widerstehen, sinngemäß) 9.Klasse Raucher gezählt: halb soviel wie Kontrollklasse ohne Impfung**
50. 116 Freedman & Sears: **Teenager Vortrag über "Kein Führerschein für Teenager": wenn vorbereitet resistenter gegen Beeinflussung, ohne Vorankündigung eher Überzeugt**
51. 121 Canon: ? wenn Personen in Überzeugung verunsichert: nicht willens, Argumente zu hören, die weiter verunsichern

#### 4 SOZIALE KOGNITION

130 "Inwiefern lenken unsere Fiktionen unser Verhalten und unser Tun?"

134 "Jedes Urteil ist relativ; wie wir über eine Person oder eine Sache denken, hängt vom Umgebungskontext ab."

- Heuristik: Strategie zur Lösung eines Problems

52. 133 Fiske & Taylor: Menschen = *kognitive Geizhalse*, (wird nur so gesagt)
53. 139 Iyengar & Kinder: Vp sehen manipulierte Abendnachrichten (wie angestellt, nicht verraten) regelmäßig bestimmte Themen enthalten zu: Verteidigungspolitik / Umweltschutz / Wirtschaftsfragen, nach 1 Woche: >>> alle überzeugt das jeweils dargestellte Thema sei vorrangig zu behandeln, bewerten Politiker entsprechend deren Haltung zum Thema, etc.
54. 135 Pratkanis et al.: **Kontrast-Effekt Bewerten: Burger:**  
 a) Nutri-burger: Tofu-burger mit hoher Qualität, durchschnittlichem Geschmack  
 b) Lecker-burger: Hamburger mit sehr gutem Geschmack, mittlerer Qualität  
 c) Bummer-burger: Hamburger mit gutem Geschmack, mittlerer Qualität (= **Scheinalternative**)  
**nie c gewählt, aber durch Einsatz von c die Wahrscheinlichkeit der Wahl von b) um 6,7% gesteigert.**
55. 136 Kenrick & Gutierrez: Studenten sehen **erst "3 Engel für Charlie"**, beurteilen dann das **Aussehen von potentiellen Partnerinnen: >>> nach den Engeln alle "hässlich"**

#### Primacy-Recency-Effekt

56. 109 Miller & Campbell: **nachgestellte Geschworenengericht**: zuerst 1.+2. Beweisführung Pro / Contra - danach 1.+2. Argumentationsliste Pro / Contra: Zeiten zwischen beiden Blöcken und Urteilsverkündung variiert:
- **Recency-Effekt: Intervall zwischen 1.+2.Argumentation lang & Zeit bis Urteilsverkündung kurz**
  - **Primacy-Effekt: Intervall zwischen 1.+2.Argumentation kurz & Zeit bis Urteil lang**
57. 138 Higgins, Rholes & Jones: Vp angeblich **2 Experimente**: erst "Wahrnehmung": **positive / negative Eigenschaftswörter merken** (Priming); dann "**Lesen**": **mehrdeutige Aussagen über fiktiven Donald**: wenn **positive Eigenschaftswörter**:>>> **Donald positiver beurteilt**
58. 142 Ash:(A) Steve ist intelligent, fleißig, impulsiv, kritisch, eigensinnig und neidisch; - (B) Steve ist neidisch, eigensinnig, kritisch, impulsiv, fleißig und intelligent: >>> Steve bei (A) positiver beurteilt als bei (B)
59. 142 Jones et al.: Vp beobachten wie andere Person **Testitems löst: immer 15 von 30**; 2 Varianten: Bedingung 1: **Person legt fulminant los, lässt dann nach** / Bedingung 2: Person fängt langsam an, steigert sich: **Wer intelligenter?** >>> Bedingung 1
60. 143 Aronson & Jones: **Ausnahme**: Vp sollen Leistung eines Schülers beim **Lösen von Anagrammen verbessern: 1.Gruppe "Score verbessern", - 2.Gruppe "Fähigkeit" steigern**; beide Gruppen erhalten Rückmeldung, gelöste Anzahl immer gleich: beide je zur Hälfte anfangs gut, später schlechter / anfangs schlechter, später gut: >>> "hoher Score": intelligenter, wenn anfangs gut; - "Fähigkeit verbessern": intelligenter, wenn später gut (**Hier kein Primacy-Effekt: Fähigkeiten müssen entwickelt werden!**)
61. 144 Zukier: **Welcher Student Bessere Noten?** Informationsverwässerung
- **Tim** lernt in einer durchschnittlichen Woche etwa **einunddreißig Stunden** außerhalb des Unterrichts.
  - **Tom** lernt in einer durchschnittlichen Woche etwa **einunddreißig Stunden** außerhalb des Unterrichts. Tom O. hat einen Bruder und zwei Schwestern. Er besucht seine Großeltern etwas einmal alle drei Monate. Einmal hat er sich mit einem Mädchen verabredet, das er bis dahin noch gar nicht kannte, und etwa einmal alle zwei Monate spielt er Billard.
- Tim wird als intelligenter eingeschätzt als Tom.**
62. 149 Pratkanis: **2 widersprüchliche Aussagen**:
- a) Ronald Reagan konnte im Eureka College immer die Durchschnittsnote "A" halten;
  - b) Ronald Reagan kam im Eureka College niemals über die Durchschnittsnote "C" hinaus;
- >>> Aussage b) = richtig, aber Vp Urteilsheuristiken: je nach pos. /neg. Einstellung zu Reagan
63. 149 Thistlewaite: **Unlogische Syllogismen gültig?** Beispiel:
- **Prämissen**: Wenn die Produktion wichtig: > friedliche Wirtschaftsbeziehungen wünschenswert; - Wenn die Produktion wichtig: > Schwarze nicht als Vorarbeiter von Weißen.
  - **Konklusion**: Wenn friedliche Wirtschaftsbeziehungen wünschenswert, > Schwarze nicht als Vorarbeiter von Weißen.

**Wenn (aufgrund von Vorurteilen) Konklusion für richtig gehalten, >>> auch Syllogismus für gültig gehalten**

- 64.** 150 Ross et al.: falscher Konsensus-Effekt  
**Gefragt, ob Plakat mit "Essen Sie bei Joe's" über den Campus tragen; wenn ja, glauben, andere auch; - wenn, nein; andere auch nicht**
- 65.** 152 Darley & Gross: Stereotypes Wissen und Erwartungen Experiment: 4. Klässlerin **Hannah beurteilen nach 4 Filmen** (nur spielen in Umgebung / Umgebung + Testsituation)  
 ▪ Gruppe A -> Hannah sozioökonomisch hochstehend  
 ▪ Gruppe B -> Hannah sozioökonomisch niedrigstehend  
 ▪ Gruppe C -> Hannah sozioökonomisch hochstehend + undefinierte Testleistung  
 ▪ **Gruppe D -> Hannah sozioökonomisch niedrigstehend + undef. Testleistung**  
 Gruppe A & B hält Hannah für durchschnittlich intelligent  
 Gruppe D **hält Hannah für weniger intelligent** als Gruppe C
- 66.** 153 Hamilton & Rose: Scheinkorrelation : **Liste: 24 Personen mit Beruf und Charakter** beschrieben, manche "passend" (Buchhalter = perfektionistisch) manche nicht. **VP überschätzten die Häufigkeit, mit der stereotypen Begriffe gebraucht**, um bestimmte Berufe zu charakterisieren.
- 67.** 154 Park & Rothbart: In-Group/Out-Group Effekte Mitglieder aus Studentenverbindung nach Ähnlichkeit der Mitglieder innerhalb / außerhalb eigener Verbindung befragt: >>> **Außerhalb der eigenen Gruppe "alle gleich"**
- 68.** 155 Tajfel: Personen **zufällig** der "Klee" oder "Kandinsky" **Gruppe zugeordnet**: >>> VP verhielten sich so, **als seien Personen, denen das selbe Etikett wie ihnen selbst zugeordnet wurde, enge Freunde** oder Verwandte.
- 69.** 157 Loftus: **Film gezeigt mit Verkehrsunfall; "Wie schnell fuhr das Fahrzeug**, als die Fahrzeuge zusammenstießen / aufeinanderprallten"? ->>> bei **"Zusammenprall" schneller** geschätzt; 1 Woche später sogar behauptet, dass Glasscherben gesehen
- 70.** 157 Loftus: **Dias: Unfall Fussgänger / grünes Auto; wenn nach "blauem Auto mit Skihalter" gefragt**: >>> **auch blaues Auto gesehen**
- 71.** 158 Ross, Mc Farland & Fletcher: Persuasive **Botschaft: Pro / Contra / Neutral zu Zähneputzen**; dann Leute gefragt, wie oft in den letzten 14 Tagen die Zähne geputzt: >>> **Contra seltener erinnert; Pro häufiger als Kontrollgruppe**
- 72.** 159 Conway Ross: **unnützer Förderkurs**; Teil als Kontrollgruppe "auf Warteliste" gesetzt; **später selbe Leistung erbracht**, aber **1. eigene Leistung höher geschätzt, -- 2. negatives Selbstbild** (weil Leistung eben doch nicht besser, am Kurs kann es ja nicht liegen)
- 73.** 160 Wyatt & Campbell (?): **verschwommenes Dia langsam scharf**, bis leicht verschwommen: >>> 25% raten richtig; wenn direkt leicht verschwommen (auch kürzere Darbietungszeit): >>>>75% richtig

74. 160 310 Snyder & Swann: **Studentinnen extravertierte / introvertierte Person angekündigt; Welche Fragen stellen zum Kennenlernen?** Auswahlliste vorgegeben >>> **Solche gewählt, die Erwartung bestätigen!**
75. 161 Fischhoff: **Hindsight-Bias** Test zur Beurteilung von Geschichtskennntnissen vorgelegt; jeweils 4 Lösungsmöglichkeiten; wenn Lösung vorgegeben, aber gefragt, was gedacht, dann Antwort meist wie Lösungsvorgabe
- 76.** 163 La Piere, 1934:**Untersuchung zu Einstellung und Verhalten von amerikanischen Gastronomen gegenüber Gästen chinesischer Abstammung:** die Ablehnung ethnologischer Minderheiten war sozial erwünscht und wurde entsprechend auch auf Befragung geäußert, dennoch wurden chinesische Kunden in der Realsituation in der Mehrzahl der Fälle akzeptiert
- 77.** Wicker, 1969: 40 wissenschaftliche Untersuchungen zum Thema "Einstellung & Verhalten" ausgewertet: > "Insgesamt gesehen lassen es diese Studien erheblich wahrscheinlicher erscheinen, dass zwischen Einstellungen und manifestem Verhalten nur ein schwacher oder gar kein Zusammenhang besteht, ..."
78. 165 Jones & Harris: **VP lasen Aufsätze Pro / Contra Castro. Verschiedene Zusatzinfo:** Gruppe A -> Schreiber hat Standpunkt frei gewählt  
Gruppe B -> Schreiber war der zu vertretende Standpunkt vorgegeben  
Einstellung der Schreiber sollte eingeschätzt werden >>>> **Immer geschätzt als tatsächliche Einstellung des Schreibers**, Gruppe B ignorierte, dass die Aufsatzschreiber gezwungen worden waren, eine vorgegebene Meinung zu vertreten
79. 166 Fazio & Williams: **5 Monate vor Wahl Passanten nach Meinung** zu allerhand **befragt**; u.a. zu beiden Präsidentschaftskandidaten (**Reaktionszeit (= Maß für Zugänglichkeit)** gemessen) Später erneut befragt, wie Kandidaten bei Fernsehduellen wahrgenommen, noch später, wen gewählt: >>> **eher Kandidat gewählt, wenn Reaktionszeit kurz**, bei Duell in konsistenter Weise wahrgenommen
80. 168 Herr, 1986: Vp lösen erst **Anagramme bekannter positiv bzw. negativ konnotierter Namen, danach neutral präsentierte Person "Donald" bewerten:** die Bewertung derselben Person fiel positiv bzw. negativ aus, je nachdem, ob vorher positive bzw. negative Personennamen errätselt
- In letzter Instanz verhielten sich die Teilnehmer des oben zitierten Experiments von Herr (1986) konform zu ihren Bewertungen, als sie anschließend mit einer Person konfrontiert wurden, welche als die vorher bewertete eingeführt worden war, was von den uneingeweihten Darstellern auch entsprechend wahrgenommen wurde.
81. 170 Bierbrauer: **Vp beobachten Nachstellung von Milgram's Autoritätsexperiment:** >>> **unterschätzen das tatsächlich gezeigte Maß an Gehorsam:** (genannt als Beleg für Fundamentalen Attributionsfehler: so schlimm ist doch keiner o.ä.)
82. 171 Ross, Amabile & Steinmetz: **"Quiz" gespielt; Rollenverteilung** Fragesteller <> Teilnehmer **nach Zufall**, dies auch allen bekannt: >>> **Fragesteller für kenntnisreicher** usw. gehalten

83. 174 Storm: Setting: **2 Leute unterhalten sich; Vp beobachten das Gespräch**, konzentrieren sich jeweils nur auf einen der beiden, geben hinterher an, wie weit Nervosität, Freundlichkeit... dispositionell / situativ bedingt: >>> **Handelnde attribuieren situativ / Beobachter dispositionell** - Wenn Perspektive umgekehrt: Handelnde sehen sich selbst; Beobachter die Person, welche vorher nicht beobachtet: >>> andersrum: Handelnde sich selbst dispositionell / Beobachter den Handelnden situativ
84. 177 Langer: **egozentrisches Denken** **Vp kaufen Lotterielose**: selbst ausgesucht / zugewiesen; später weiterverkaufen: **wenn selbst ausgesucht, höheren Preis verlangt**
85. 177 Petty & Brock: **Pseudopersönlichkeitstest mit fingierter Positiver "Barnum" Rückmeldung (trifft auf jeden zu)**: aufgeschlossen / dezidiert: >>> 1. alle fühlen sich mit der Beschreibung gut getroffen, - 2. schreiben hinterher Gedanken zu kontroverserem Thema auf: >>> **aufgeschlossen: argumentiert zweiseitig, / dezidiert: einseitig**
86. 180 Alloy & Abramson: **selbstwertdienende Verzerrung** Knopf an Maschine gedrückt wenn Licht an: Geld; **bei partieller Kontrollmöglichkeit eigene Kontrolle höher eingeschätzt bei Gewinn** (außer Depressive: realistisch)

## 5. SELBSTRECHTFERTIGUNG - THEORIE DER KOGNITIVEN DISSONANZ (FESTINGER, 1957)

Zwei relevante Kognitionen, die zueinander im Widerspruch stehen, erzeugen Dissonanz  
Mensch = rationalisierendes Wesen, nicht rationales.

### Selektive Infosuche nach Entscheidungen

88. 194 Jones & Kohler: Vp vorab **Einstellung zu Rassentrennung: Pro / Kontra**, jetzt Liste mit Argumenten: Pro / Kontra, aber Argumente plausibel / lächerlich **Welche Argumente besser behalten?** Zugunsten eigener Meinung plausible Argumente - bezüglich **Gegenmeinung Unsinn besser behalten**
89. 197 Ehrlich et al: Umfrage nach Autokauf: selektive Info-Suche nach Entscheidung
90. 197 Brehm, 1956: „Untersuchung zur **Marktforschung**“, **Hausfrauen Geräte bewerten**; Gerät als Prämie zwischen 2 ähnlich attraktiven / verschieden attraktiven auswählen, >>danach gewähltes Gerät noch positiver bewertet, - Alternative >> noch schlechter, ohne Dissonanz gleich
91. 198 Johnson & Rusbult: **Computer- Partnervermittlung beurteilen**: Fotos von potentiellen Partnern: sehr attraktiv / mittelmäßig attraktiv / mäßig attraktiv; Vp nach Qualität eigener Paarbeziehung befragt: wenn **eigene Beziehung besser** >>> **Computer Partner weniger attraktiv** bewertet, am deutlichsten bei den sehr attraktiven Fotos
92. 201 Freedman & Fraser: **Foot in the Door Technik**: Hausbesitzer riesiges, hässliches **Schild in den Garten** "Fahren Sie Vorsichtig": 17% Einwilligung; wenn **erst Petition** unterschrieben zugunsten vorsichtiger Fahrweise: **>55% Einwilligung**
93. 201 Pliner et al.: Auf direkte Ansprache 46 % kleine **Spende für Krebshilfe**; wenn **erst Anstecknadel** mit Hinweis Spendenaktion getragen etwa **doppelt so viele**

94. 215 Cialdini & Schroeder: Haustür - **Spenden**; Standardbitte / "Schon ein paar Pfennige":  
bei "**Pfennigen**" 2x häufiger gleichviel

nach Entscheidung

95. 202 Knox & Inkster: **Pferderennen Zocker auf dem Weg zum / vom Wettschalter**  
befragt, wie sicher dass bevorzugtes Pferd gewinnt: >>> **zum: weniger sicher - vom:  
sicherer**

96. 202 **Befragung kanadischer Wähler** zu Gewinnchancen Kandidaten vor / nach  
Stimmabgabe: dito; kein Experiment,

unmoralische Handlung – externale Rechtfertigung - Konsequenzen

97. 205 Mills, 1958: **Kinder – Wettbewerb: wenn Mogeln :Gewinn**; Einstellung zum  
Mogeln vorher/ nachher **wenn gemogelt, >> positiver**; - wenn nicht gemogelt, >>  
negativer

212 **Variante: wenn kleiner Gewinn: nachsichtiger**, bei hohem nicht so; wenn bei  
**hohem Gewinn gegen Gewinn entschieden am unnachsichtigsten gegenüber Mogeln**

98. 209 Festinger & Carlsmith, 1959: **langweilige, sinnlose Tätigkeiten**, darüber lügen, 1 /  
20 Dollar >>**bei niedriger Belohnung Tätigkeit positiver bewertet**

99. 210 Cohen, 1962: **einstellungskonträren Aufsatz über Brutalität bei Polizeieinsätzen**  
schreiben >>**höchste Einstellungsänderung in Gruppe mit niedrigster Bezahlung**

100. 238 Rosenberg, 1965: fand in einer Replikationsstudie die höchste  
Einstellungsänderung in der am besten entlohnten Gruppe, wegen vorheriger Unkenntnis  
der Aufgabe!

101. 239 Lindner et al.: Entscheidungsfreiheit systematisch variiert: große Freiheit geringer  
Lohn, einstellungskonträr: geändert, - keine Freiheit geändert bei hoher Belohnung

102. 240 Bem: Außenstehende Cohens Polizeiaufsatzgeschichte beurteilen bezüglich  
Übereinstimmung eigene Meinung & Selbstgeschriebenen: wenn niedrige Belohnung  
>>> entsprechende Einstellung vermutet, vorherige Einstellung der Schreiber unbekannt

103. 241 Jones et al.; Piliavin et al. wenn vorherige Überzeugung bekannt: >>>  
Einstellungsänderung nicht erwartet

104. 227 Glass: **Elektroschock verabreichen: danach "Opfer" schlechter bewertet**

105. 228 Berscheid et al: modifizierte Replikation: **Elektroschock verabreichen**, danach  
"Opfer" schlechter bewertet; **wenn Rollentausch versprochen nicht schlechter  
bewertet**

106. 227 Davis & Jones: Studenten **andere Person beleidigen**: während Interview beobachten & negative Rückmeldung geben: wenn Aufgabe freiwillig: **beleidigte Person hinterher schlechter bewertet**, obwohl negative Rückmeldung = Instruktion
107. 214 Nel, Helmreich & Aronson (1969): **einstellungskonträrer Vortrag zur Legalisierung von Marihuana**, wenn Publikum beeinflussbar (Kinder) >> Einstellungsänderung bei Referenten
108. 233 Aronson & Mettee: Studentinnen **positive / negative / Rückmeldung über Persönlichkeit** nach "Test"; anschließend Kartenspiel Gewinn möglich bei Betrug: **negative Rückmeldung >>> signifikant mehr betrogen**

### Externale Rechtfertigung

109. 211 Zimbardo et al., 1965: Reservisten Überlebenstraining: **Heuschrecken essen**, freundlicher / unfreundlicher Kommunikator (Offizier): >> **freundlicher Offizier mehr Freiwillige; Heuschrecken: besserer Geschmack**
110. 216 Deci et al.: **Studenten interessantes Puzzle**; 2. Sitzung: 1 Dollar für jedes geschaffte Teil / keine Belohnung; 3. alle Sitzung ohne **Belohnung: Wer arbeitet in Pause freiwillig weiter?** >>> **Ohne Belohnung: tendenziell mehr Zeit mit Puzzle** (intrinsische Motivation größer) - mit Belohnung während bezahlter Zeit "härter"
111. 216 Lepper & Greene: Vorschulkinder **interessantes Puzzle**; Hälfte danach "als Belohnung" andere "**interessantere**" **Tätigkeit in Aussicht** / Hälfte nichts gesagt; nach Puzzle aber alle Kinder dieselbe "interessantere" Tätigkeit; nach Wochen wieder selbe Puzzles: **weniger Zeit damit, wenn vorher als Belohnung etwas "interessanteres versprochen**: jetzt Puzzle = Arbeit
112. 218 Aronson & Carlsmith (1963): Kindergarten, **forbidden toy; bei hoher Strafe >> positiver bewertet**
113. 219 Freedman (1965): Schule, **forbidden toy**, hohe / niedrige Strafe versprochen, Alternativspielzeug; **6 Wochen später!:** **spielen erlaubt**: bei ehemals hoher >> Strafe spielen - bei ehemals **niedriger Strafe >> anderes Spielzeug**

### Unvermeidbarkeit

114. 230 Brehm: Kinder **ungeliebtes Gemüse essen**; wenn Glaube später noch öfter & mehr Gemüse = **Unvermeidbarkeit >>> Gemüse schmeckt besser**
115. 58 Kiesler et al. **Studenten passen sich unattraktiver Diskussionsrunde an, wenn kein Entrinnen auch Einstellung (nicht-öffentlich) geändert**
116. 230 Darley & Berscheid: Studentinnenfreiwillig Sexualpraktiken mit fremder Kommilitonin besprechen; vorher gleiche Mischung aus positiver & negativer Info zu 2 fremden Personen **A & B als potentielle Gesprächspartnerinnen**: **wenn A erwartet >>> A positiver beurteilt; B erwartet >>> B positiver beurteilt**

117. 231 Lehman & Taylor: Umfrage LA Studenten: wie informiert über Schutzmaßnahmen bei Erdbeben = LA unvermeidliche Katastrophe: kein einziger empfohlene Schutzmaßnahmen getroffen

### Ungerechtfertigter Aufwand

118. 221 Aronson & Mills, 1959: **Teilnahme Sex Diskussion; Aufnahme ritual**: Obszöne Wörter / Sexuelle Wörter / nix; langweilige Diskussion: **schwierige Aufnahme Diskussion interessanter bewertet**
119. 222 Gerard & Mathewson: **Gruppenteilnahme, Aufnahme ritual: starke / schwache Elektroschocks: starke >>> Gruppe positiver**
120. 222 Cooper: **Schlangenhobie**: erst Stärke getestet: **wie nah an Käfig**; anschließend stressauslösende, anstrengende Erfahrungen, angeblich therapeutisch wichtig; Teil über Maßnahme informiert & durchgeführt / Teil dito, aber **Teilnahme freiwillig**, jederzeit abbrechen...; anschließend geguckt, wie nah an Käfig: wer "freiwillig" bis Ende, >>> **näher**
121. 223 Conway & Ross: Studenten **nutzloser Förderkurs**; Teil davon zwar angemeldet, aber nicht teilgenommen nach 3 Wochen alle Leistungssteigerung einschätzen: nicht Teilnehmer Leistung vorher-nachher gleichbewertet, **Teilnehmer Leistung vorher abgewertet**
122. 245 Axson & Cooper: **freiwillig Diät für Dicke & schwierige / leichte Denkaufgaben** lösen, während 4 Wochen geringe Gewichtsverluste; nach 1,5 Jahren: **schwierige Aufgaben 4 Kg leichter** - leichte Aufgaben gleich

### Freiwilligkeit

123. 235 Zimbardo et al.: **freiwillig / unfreiwillig Elektroschocks: >>> freiwillig weniger Schmerz**
124. 235 Brehm: wenn **freiwillig Hunger & Durst >>> weniger; gemessen an der anschließend konsumierten Menge**

### Erregung - Physiologische Merkmale

125. 186, 51 Schachter & Singer: **Cognitive Labeling Paradigma: Wenn Menschen keine Erklärung für ihr Verhalten (Emotion) >>> erklären wie Umwelt: Vp Epinephrin injiziert**: Nebenwirkung: Herzklopfen, Zittern, Schwitzen; Konfrontation mit lustigem/übellaunigen Mitmenschen; wenn informiert, eigene Verfassung auf Medikament zurückgeführt / wenn über Nebenwirkung nicht informiert: äußern gute/schlechte Laune;
126. 240 Pallak & Pittman: Aktivierungs(Erregungs-)niveau bei Dissonanz hoch? >>> : **hohe Dissonanz: >>> einfache Aufgaben besser gelöst - niedrige Dissonanz komplizierte**
127. 242 Zanna & Cooper (1974): **Placebo, Wirkung jeweils als entspannend / anregend bezeichnet einstellungskonträren Aufsatz** schreiben; „entspannte“ Gruppe >>größte

**Einstellungsänderung:** Unwohlsein nicht auf die Wirkung eines Medikaments zurückgeführt

128. 243 Bond: Beschreibung Studie Zanna & Cooper (1974): Placebo vorgelegt; erwartete Einstellungsänderung angeben lassen, Voraussagen weichen ab von tatsächlichen Ergebnissen
129. (??eines der beiden eher nicht in Aronson, weiß auch nicht, welches)Cooper, Zanna & Taves (1978): **Amphetamin**; einstellungskonträren Aufsatz schreiben, mit **jeweils hoher / niedriger Entscheidungsfreiheit; wenn als Placebo deklariert, >> Einstellungsänderungen, sogar in Gruppe mit niedriger Entscheidungsfreiheit,**( letztere gaben empfundene Entscheidungsfreiheit an, obwohl faktisch nicht gegeben)
130. (??)Cooper, Zanna & Taves (1978): jeweils **Phenolbarbital / Placebo**, einstellungskonträren Aufsatz schreiben, mit jeweils **hoher / niedriger Entscheidungsfreiheit wenn Placebo >> Änderung Phenolbarbital >> keine Einstellungsänderung, weder bei hoher noch bei niedriger Entscheidungsfreiheit.**

## 6 MENSCHLICHE AGGRESSION

Definition Aggression: Ein Verhalten, das darauf abzielt, Schaden oder Schmerzen zu verursachen. Man kann feindselige und instrumentelle Aggression (zur Erreichung eines Zieles) unterscheiden

131. 257 Lagerspetz: aggressive  $\diamond$  nicht-aggressive Mäuse gezüchtet, jeweils die aggressivsten / friedlichsten über 26 Generationen gepaart
132. 259 Kropotkin, 1902: beschreibt altruistische Schimpansen: >>> geben Futter an hungernde Kollegen
133. 261, Patterson: Feldstudie, Aggressivität von Fooball-Spielern 1 Woche Vor / nach Spiel gemessen: >>> signifikante Zunahme
134. 262 Russel: Aggressivität von Zuschauern bei brutalem Eishockey-Spiel: >>> nimmt während Spiel zu; erst nach Spiel wieder auf vorheriges Niveau
135. 262 Feshbach: **Katharsis durch imaginären Abbau**? Studenten von Lehrer beleidigt (!); danach Teil "Gelegenheit" Aufsatz zum Thema 'Aggression' schreiben: >>> wenn Aufsatz: etwas weniger aggressiv als ohne; alle beleidigten aggressiver als Kontrollgruppe ohne
136. 262 Hokanson & Burges: Vp beleidigt; Aggression imaginär / unmittelbar austoben: >>> unmittelbar mehr Spannung abgebaut
137. 263 Geen et al.: Paare gebildet; einer geärgert (durch E-Schock), wenn abweichende Meinung geäußert; anschließend Rollentausch: "Lernaufgabe"; Hälfte soll Fehler notieren / Hälfte darf 'schocken'; im 2. Teil der Lernaufgabe sollen alle schocken: wer in 1. Aufgabenteil geschockt, im 2. Teil der Aufgabe aggressiver!! (bei unterstellter kathartischer Wirkung müsste es umgekehrt sein)

138. 263 Ebbesen, Duncan & Konecni: Feldstudie: entlassene Techniker Gelegenheit über früheren Chef zu meckern: >>> wenn später aufgefordert Chef zu beschreiben, mehr bestrafende Formulierungen gebraucht (als wenn nur beschreiben, ohne meckern)
139. 264 Kahn: med. tech. Assistent erhebt physiolog. Daten von Studenten, lästert dabei über diese; später Teil: Gelegenheit zur Beschwerde bei Chef (glauben: kostet Job) / Teil: nix >>> wenn Gelegenheit zur Rache später mehr Aggression gegenüber Assistent empfunden (Erklärung Dissonanz: Kündigung = unangemessene Rache)
140. 265 Doob & Wood: Vp beleidigt; Teil später Rache durch E- Schock: >>> Aggressionsminderung, wenn Gefühl, dass 'quitt'; wenn keine Gelegenheit: >>> auch später noch sauer
141. 267 Archer & Gartner: Kriminalitätsraten nach Kriegen höher (nach 1900)
142. 267 Bandura: **Kinder beobachten Gewalt eines Erwachsenen gegenüber Puppe:** >>> imitiert & kreativ umgestaltet
143. 268 Liebert & Baron: Kinder gucken 'Fern': Gewaltfilm / aktionreiches Sportereignis: anschließend mit anderen Kindern spielen: >>> nach Gewaltfilm aggressiver
144. 268 Parke: Filmwoche in Jugendstrafanstalt: bei Gewaltfilmen aggressiver
145. 268 Eron & Huesman: Längsschnittstudie; 211 Jungen mit 8Jahren viel Gewalt im Fernsehen gesehen: >>> 19 Jahren aggressiver (dagegen Aggressivität mit 8 = kein Prädiktor für Aggressivität mit 19!)
146. 269 (Hanratty) Thomas et al.: Kinder, 2. Klasse sehen Film: gewalttätiger Krimi / aufregendes Volleyballspiel; beobachten danach aggressiven Streit zwischen 2 Altersgenossen: wenn vorher Krimi gesehen: reagieren weniger emotional (desensibilisiert)
147. 270 Phillips: Auswirkungen von Boxkämpfen auf Zuschauer: Anstieg von Mordfällen (wenn Schwarzer verloren: schwarze Opfer; wenn Weiße verloren: weiße Opfer)
148. 271 Diener & DuFour: Studenten Action-Film; Mit / Ohne Gewaltszenen: >>> gleich gut gefallen
149. 272 Donnerstein: Männer sehen Film: aggressiv-pornografisch / -pornografisch / neutral: danach "anderes Experiment: Frau / Mann Nonsense-Silben eintrichtern, bei Fehler E-Schock: >>> Männer nach Vergewaltigungsfilm die stärksten Schocks; nur an FRAUEN
150. 272 Malamuth: männliche Studenten film: Sex / Vergewaltigung: >>> nach Vergewaltigung auch gewalttätigere sexuelle Phantasien geäußert
151. 273 Malamuth: männl. Studenten: Gewaltporno / Neutraler Film; Tage später Fragebogen zu sexueller Einstellung: nach Gewaltporno erhöhte Akzeptanz interpersonaler Gewalt gegen Frauen, glauben, das mache den Frauen Spaß etc. (bei Frauen andersrum)

152. 274 Malamuth et al.: Frauen geben an, Vergewaltigung mache ihnen selbst keinen Spaß, möglicherweise aber anderen Frauen
153. Malamuth, Haber & Feshbach: wenn über experimentelles Vorgehen informiert, glauben sie Vergewaltigungsmythos nicht mehr
154. 275 Linz et al.: Desensibilisierung 2 'Schlitzer'-Filme gesehen (= extrem gewalttätig; ohne Sex): emotionale Reaktion nach 2. Film reduziert, Behandlung von Frauen weniger entwürdigend gefunden (im Vergleich zu Reaktion nach 1. Film)
155. 277 Barker; Dembo & Lewin: Kinder Raum voll Spielzeug gezeigt; lange warten gelassen (=Frustration) / sofort reingelassen: nach Frustration extrem destruktiv
156. 278 Harris: an Warteschlange vorpfuschen: >>> Wartender hinter Drängler viel aggressiver wenn selbst bereits auf 3. Platz (statt weiter hinten)
157. 278 Kulik & Brown: Vp sammeln bei Telefonaktion Spenden, Teil vorher informiert, dass frühere Sammler sehr erfolgreich / Teil weniger erfolgreich: >>> alle erhielten nur Absagen, wenn Erfolg erwartet: >>> aggressiver, besonders bei blöden Antworten
158. 280 Mallick & McCandless: 3. Klässler frustriert, indem durch ungeschicklichkeit eines Klassenkameraden Gewinn verfehlt: >>> wenn Erklärung, dass Kind durcheinander, geträumt... weniger aggressiv als die ohne Erklärung (bei Erwachsenen weniger Vergeltung, wenn VORHER bereits gute Entschuldigung)
159. 281 Josephson: Grundschüler Film mit Greueln / Moto-Cross: dann geärgert: angekündigten Zeichentrickfilm abgesagt; Kinder in Hockeymannschaften eingeteilt: von "Blind"-Beobachtern bei Kindern mit Gewaltfilm mehr Aggression beobachtet
160. 281 Berkowitz et al.: Vp erst von Mitarbeiter durch schockierende Äußerungen brüskiert; dieser vorgestellt als "Boxer der Collegemannschaft" / "Rhetorikstudent"; Film geguckt: Hälfte brutalen Boxkampf / Hälfte ohne Gewalt; anschließend Mitarbeiter mit E-schock traktiert: >>> nach Gewaltfilm stärker, am stärksten dem Boxer-Studenten
161. 282 Variante: Mitarbeiter als Kirk Anderson / Bob Anderson vorgestellt: Boxkampf Film mit Kirk Douglas gesehen: >>> Mitarbeiter Kirk Anderson bekommt stärkere Schocks
162. 282 Berkowitz & LePage: Studenten geärgert: in Raum mit Gewehr / mit Badmintonschläger: Gewehrgruppe verpasst stärkere Schocks
163. 283 Zimbardo: Anonymität erhöht Aggressivität: "Empathiestudie" Studentin Kommilitonin E-Schocks verpassen: wenn in dunklen Raum mit Umhang & Kapuze ohne Namen zu nennen >>> stärkere Schocks als unverkleidet; mit Namensschild in hellem Raum
164. 285 Hamblin et al.: Hyperaktiven Jungen vorher erworbene Vergünstigungen gestrichen: Zahl aggressiver Handlungen verdoppelt
165. 290 Brown & Elliot: Kindergartentanten ignorieren aggressives Verhalten & belohnen friedliches durch Zuwendung...: >>> nach 1 Woche: Gewaltrückgang

166. 290 Davitz: Kinder spielen in 4er Gruppen: belohnt für konstruktives / aggressiv-konkurrenzorientiertes Verhalten; alle frustriert: erst paar nette Filme gucken, Schokoriegel dazu; dann alles abrechnen & Schokolade einsammeln: >>> Kinder aus konstruktiv Bedingung zeigen weniger Aggressivität (+ mehr konstruktive Verhaltensweisen)
167. 292 Baron: bei Autoschlange an grüner Ampel: >>> 90% der Zweitautofahrer hupen; wenn Fußgänger zwischen 2. >< 3. Auto über die Straße hupen sogar (90%) wenn selber noch Rot
168. 291 Baron & Kepner: Vp beleidigt, anschließend Modell beobachtet, das 3. Person mit E-Schocks, stark /schwach traktiert; Kontrollgruppe kein Modell beobachtet; Vp danach Gelegenheit Peiniger auch mit E-Schocks zu strafen: >>> starke Schocks beobachtet: > ebenfalls starke Schocks verpasst; ABER: schwache Schocks beobachtet: > schwächere Schocks als Kontrollgruppe (Begründung = Konformität)
169. 292 Feshbach & Feshbach: **negative Korrelation zwischen Empathie & Aggression:** Empathietraining mit Grundschulkindern: sich Sichtweisen des anderen zu eigen gemacht: Rollenspiele; Gefühle in Gruppe exploriert etc. >>> Abnahme aggressiver Verhaltensweisen in Relation zu Kontrollgruppe

## 7 VORURTEILE

298: „Vorurteil definiere ich dem gemäß als eine auf falsche oder unvollständige Informationen gegründete, generalisierte feindselige oder negative *Einstellung*' einer spezifischen Gruppe gegenüber.“

170. 295 Clark & Clark: 3jährige schwarze Kinder lehnen schwarze Puppen ab
171. 295 Goldberg Frauen sehen sich selbst als minderwertig im Vergleich zu Männern: verschiedene Artikel lesen,; wenn glauben, dass Autor männlich, besser bewertet
172. 296 Jemmott & Gonzales: Schüler 4. Klasse aufgeteilt in 4ergruppen: hoher Status: hübscher Anstecker: Boss; niedriger Status: unscheinbarer Anstecker: Helfer; Boss / Helfer nach Mehrheit / Minderheit auf Gruppen verteilt: nach kurzer Gruppenaktivität Buchstabenrätsel lösen: >>> Helfer schlechtere Leistungen als Bosse, die Schlechtesten in Gruppen wo Helfer einsam mit 3 Bossen
173. 299 Neugarten: Studie: 5 & 6 Klässler Klassenkameraden beurteilen nach Popularität, Fairness, Führungsposition....Kinder aus Oberschicht in jeder Dimension besser beurteilt
174. 300 Bond et al.: Studie: Behandlung schwarzer / weißer Patienten in psychiatrischer Klinik (Zwangsjacken, Beruhigungsmittel, etc) hinsichtlich gewalttätiger Vorfälle kein Unterschied zwischen Hautfarbe, aber in Behandlung: Zwangsmaßnahmen bei Schwarzen 4 mal so oft ---- nach einer Zeit nimmt solche Behandlung ab
175. 301 Bodenhausen & Wyer: Studenten lesen Akten von Strafgefangenen, sollen entscheiden über bedingten Straferlass wegen guter Führung etc: manchmal "Übereinstimmung" (nach Stereotyp) zwischen Täter & Straftat: Latino+tätliche Beleidigung / Weißer Ami+ Unterschlagung / manchmal nicht: bei Übereinstimmung weitere Info über Führung etc ignoriert und strenger beurteilt

176. 304 Feldman-Summers & Kiesler: "erfolgreiche Ärztin" von männlichen Studenten >>> weniger erfolgreich bewertet, außerdem denken sie, dass leichter zum Erfolg / >>> Studentinnen gleich kompetent bewertet; Weg zum Erfolg härter; Motivation der Ärztin von beiden höher eingeschätzt (impliziert geringere Kompetenz!)
177. 304 Deaux & Emsweiler: Warum hat Kommilitone / Kommilitonin herausragende Leistung gezeigt: >>> von beiden: bei Mann eher Fähigkeit / bei Frau eher Glück
178. 304 Nicholls: festgestellt: 4. Klasse: Jungen begründen mit Fähigkeiten / Mädels werten ihre Leistung ab
179. 305 Weinberg, Richardson & Jackson: Ergebnisse von 193000 Tennismatches: wenn Männer 1.Satz verlieren holen eher auf als Frauen (Frauen verlieren dann alle 3 Sätze)
180. 305 Deaux & Taynor: Studenten um Stipendium beworben: männlich+erfolgreich = kompetenter als weiblich+erfolgreich - aber: >>> männlich+erfolglos strenger beurteilt (inkompetenter) als weiblich+erfolglos
181. 306 Lerner et al.: 2 Leute strengen sich gleich an; nach Münzwurf 1 Mensch stattliche Belohnung: >>> Bemühungen des Pechvogels geringer eingeschätzt
182. 307 Janoff-Bulman et al.: Hindsight-Bias: Wer hat "Schuld" bei Vergewaltigung? Vp lesen Geschichte von Verabredung: identisch bis auf Schlusssatz: "Dann weiß ich nur noch, dass er mich vergewaltigte / nach Hause brachte >>> Wenn vergewaltigt: Opfer angeblich durch Verhalten mit dazu beigetragen
183. 308 Janis & Field Leute lassen sich leichter bei Themen überzeugen, von denen sie nichts verstehen, bzw., die sie nicht interessieren: hat ursprünglich zu dem Ergebnis geführt, Frauen ließen sich leichter überzeugen, als Männer, bis später festgestellt, dass eher "Männerthemen" behandelt
184. 308 Sistrunk & David: Themen unterschieden nach "Männer / Frauenthemen": >>> Frauen bei Männerthemen leichter zu überzeugen, Männer umgekehrt
185. 309 Word et al.: Studenten als Interviewer bei Vorstellungsgesprächen: bei schwarzen Bewerbern: sitzen weiter weg, versprechen sich häufiger, beenden früher....; anschließend trainiert, weiße entweder wie weiße / oder wie vorher schwarze Bewerber zu behandeln: uneingeweihte Beobachter nehmen SCHWARZE weiße Bewerber als nervöser, weniger erfolgreich... wahr
186. 160 310 Snyder & Swann: **Studentinnen extravertierte / introvertierte Person angekündigt; Welche Fragen stellen zum Kennenlernen?** Auswahlliste vorgegeben >>> **Solche gewählt, die Erwartung bestätigen!**
187. 311 Snyder & Swann 2: bestätigen die Antworten auch die Hypothese, wenn gar nicht extro / introvertiert? Experiment wie oben von unabhängigen Beobachtern beurteilen lassen, die nicht wussten, welche Hypothese geprüft wurden: >>> wenn "extrovertierte Fragen, befragte Person auch extrovertiert wahrgenommen & viceversa

188. 312 Frey & Gaertner: weiße Schüler helfen schwarzen "ebenso bereitwillig", wenn diese sich genügend Mühe gegeben haben
189. 312 Bem & Bem: behaupten wir alle sind unbewusste Sexisten (sinngemäß), verinnerlichte unbewusste Ideologien
190. 312 Hartley: verinnerlichte unbewusste Ideologien, Rollenstereotype schon bei 5jährigen
191. 312 Lipman-Blumen: Frauen, die in Jugend traditionelle Rollenbilder vermittelt, eher keine weiterführende Bildung (dies war 1960)
192. 313 Porter & Geis: Bilder vorgelegt von Konferenz: >>> Person am Kopf des Tisches als führend wahrgenommen; bei "gemischten" Gruppen, wenn Frau am Kopf, diese nicht
193. 315 Jackson & Cash: stellen fest, dass "androgyn" Männer & Frauen als angepasster und sympathischer wahrgenommen werden, das Ausmaß an "Gegengeschlechtlichkeit" darf allerdings nicht "überhandnehmen"
194. 315 Horner: behauptet, dass Frauen Erfolg fürchten: >>> "Anne, die Beste ihres Medizinkurses" bekommt von Pb eine tendenziell unglückliche Zukunft verschrieben; ebenso "John, der Beste des Erzieher- und Erzieherinnenkurses"
195. 318 Geis et al. Frauen sehen Werbespots: Frauen als dienstbare Geister & Sexobjekte / Männer als dienstbare Geister; darauf nach ihren Zukunftserwartungen befragt: nach rollenstereotypen Spots sehen sich Frauen eher in nicht - leistungsbezogenen Bereichen; ebenso die Frauen der Kontrollgruppe ohne Werbespots

### **Vorurteile nehmen zu, wenn Ressourcen knapp werden (Sündenbock)**

196. 321 Dollard: stellte bei Arbeitsplatzverknappung in kleiner Industriestadt Zunahme von Voreingenommenheit gegenüber Deutschen fest
197. 322 Sherif et al.: Feldversuch: Pfadfinderlager: "Eagles" & "Rattlers" kooperieren innerhalb eigener Gruppe; (Aktivitäten mit hoher Interdependenz innerhalb); danach Konfliktsituationen erzeugt: Football, Tauziehen etc. mit Preisen; danach Lagerfest mit Essen, Teil Essen gut / Teil Fraß; so eingerichtet, dass eine Gruppe früher zum Essen kam und das Beste rauspicken konnte; andere Gruppe sickig: >>> Krawall; jeder meint er hätte recht, der eine, weil er eben schneller war, der andere, weil übervorteilt: Feindseligkeit dehnt sich aus auf Situationen ohne Wettkampfcharakter; erst aufgelöst durch Situationen in denen beide Gruppen kooperieren müssen: Wiederherstellung der Wasserversorgung; Wagen abschleppen...(**Interdependenz**)
198. 324 Hovland & Sears: stellen fest, dass Zahl der Lynchmorde höher zwischen 1882 - 1930 als Baumwollpreise fielen
199. 325 Miller & Bugelski: Vp äußern erst ihre Gefühle zu ethischen Minderheiten, dann wurden sie daran gehindert, einen Film anzuschauen, mussten stattdessen schwierige Tests bearbeiten; danach noch mal Gefühle zu Minderheiten: >>> negativer

200. 325 Rogers & Prentice-Dunn: Vp in Lernexperiment E-Schocks an schwarze / weiße Mitarbeiter; diese zu Vp beleidigend / freundlich: >>> wenn freundlich bekommen die schwarzen leichtere Schläge als weiße; wenn beleidigend erheblich stärkere
201. 326 Weatherly: Studenten erleiden erst "hohes Maß an Frustration"; Teil davon stark antisemitisch eingestellt; danach Geschichte zu Bildern erzählen; Teil der Figuren jüdische Namen; >>> bei Antisemiten mit jüdischen Namen mehr Aggression gegen Juden in Geschichte; ohne jüdische Namen kein Unterschied
202. 329 Watson: stellt fest: Hinzugezogene in New York werden eher antisemitisch, wenn da zuerst Kontakt mit Antisemiten (Konformität & Vorurteil)
203. 329 Pettigrew: Südstaatler nach Eintritt in Armee weniger Vorurteile gegenüber Schwarzen
204. 330 Kirkland et al.: Vp lesen Protokoll von Strafverfahrenschwarzer Anwalt (im Anhang Foto), weißer Angeklagter; teil der Vp hört, wie sich 2 andere "Vp" über Anwalt unterhalten: einstimmig "Rechtsverdrehler" / "Nigger": >>> wenn "Nigger" gehört Anwalt negativer beurteilt als bei "Rechtsverdrehler"; aber nicht nur Anwalt; auch Angeklagten, der damit gar nichts zu tun hat
205. 333 Deutsch & Collins: untersuchen Einstellung von Schwarzen & Weißen in Sozialwohnungen: >>> wenn gemischt untergebracht weniger Abneigung (abweichend Ergebnisse bei Privatwohnungen)
206. 334 Unvermeidbarkeit: Kinder Gemüse was nicht mögen, s.o. Darley & Berscheid: Frau von Studentinnen positiver beurteilt, bevor kennen, wenn wissen, dass mehrere Wochen zusammenarbeiten
207. 340ff **Puzzle Situation** im Unterricht zur Förderung der Kooperation (Rassenintegration) dort nachzulesen: Verschiebung der Verstärkungskontingenzen: Kooperation statt Konkurrenz
208. 345 Bridgeman: zeigte Kindern nach 8-wöchigem Puzzleunterricht Bildergeschichte vor: kleiner Junge nach Trennung von Vater an Flughafen traurig später traurig, als Briefträger Paket mit Flugzeug bringt: >>> von allen Kindern verstanden, aber nur Puzzlekinder erkennen, dass der Briefträger die Trauer des Jungen nicht verstehen kann, weil keine vollständige Information
209. 346 Aronson et al.: Kinder in kooperativen Situationen nicht so schnell Attributionsfehler: sie attribuieren auch bei anderen (nicht nur bei sich selbst) situativ

## 8 SYMPATHIE, LIEBE UND ZWISCHENMENSCHLICHE SENSITIVITÄT

351 "wir mögen Menschen, deren Verhalten uns maximale Belohnung bei minimalen Kosten verspricht."

210. 353 Amabile: Studenten beurteilen 2 qualitativ gleiche Romanrezensionen: extrem Positiv / extrem negativ: negativen Schreiber für intelligenter & unsympathischer gehalten

211. 354 Jones et al.: Mitarbeiterinnen "beurteilen" Personen in Interview: positive / negative / neutrale Rückmeldung; bei einem Teil sagte man, die Beurteilerinnen benötigten selber Vp (= Hintergedanken): Interviewte beurteilen Beurteilerinnen: >>> nach Lob: positiv, bei Tadel: negativ Sympathiekurve "fällt steil ab" bei Hintergedanken
212. 354 Jennings: Mädchen in Heim: beliebter solche, die anderen öfter Gefallen erweisen, besonders, wenn sie andere in Aktivitäten einbinden
213. 355 Lott & Lott: Leute, die Gefallen tun: > sympathischer; selbst wenn Gefallen nicht beabsichtigt: Spiel mit Kindern gespielt: Anführer muss Gruppe "sicher über Minenfeld" führen; wenn er falsch geht, wird er selber "Aus dem Spiel gesprengt", der nächste übernimmt seinen Posten: >>> beliebter solche, die Gruppe ans Ziel bringen
214. 355 Brehm & Cole: Studenten sollen (angeblich wichtig) ersten Eindruck von anderer Person abgeben; während sie Warten, verlässt 2 angebliche Vp den Raum kommt in einer Bedingung mit Limo für echte Vp zurück; danach sollen beide gemeinsam bei langweiliger Aufgabe helfen: mit Limo weniger bereit zur Hilfe
215. 357 Jecker & Landy: Studenten beteiligen sich erst an Experiment, bekommen dafür anständigen Geldbetrag: danach von VI / von Verwaltungskraft / gar nicht gebeten das Geld für weitere Forschung zurückzugeben: anschließend VI beurteilen: am sympathischsten, wenn die Studenten um Geld (und zwar von ihm selbst) gebeten worden waren
216. 357 Lerner & Simmons: Vp beobachten, wie "Opfer" E-Schocks erhält; stimmen geheim darüber ab, ob beenden: >>> alle wollen beenden, aber nur bei einem Teil werden Schocks auch tatsächlich eingestellt: >>> Opfer sympathischer beurteilt, wenn Einspruch erfolgreich
217. 360 Aronson, Willerman & Floyd: **Mißgeschickseffekt**: 4 Stimuluspersone(n) in Quizsituation auf Band vorgestellt: 1. überdurchschnittlich & perfekt / 2. überdurchschnittlich & verschüttet Kaffee / 3. durchschnittlich & perfekt / durchschnittlich & verschüttet Kaffee: >>> Sympathiereihenfolge: 2. - 1. - 3. - 4.
218. 361 Deaux: Mißgeschickseffekt am stärksten bei Männern: >>> Männer bevorzugen Männer mit Fehlern; Frauen bevorzugen Männer ohne Fehler (nach Aronson abhängig vom Selbstwertgefühl: mittel: Fehler bevorzugt; gering: keine Fehler, weil keine Konkurrenz)
219. 362 Walster Hatfield et al.: Paare nach Zufall für Date zusammengestellt: >>> einziges Kriterium für 2. Verabredung = Attraktivität (über Persönlichkeits-tests ermittelt)
220. White: lange dauernde Beziehungen untersucht: nicht nur Attraktivität, auch Ähnlichkeit der Attraktivität wichtig
221. 363 Dion et al.: je 3 Personenphotos vorgelegt: sehr / mittel gar nicht attraktiv: Personen nach Persönlichkeitsmerkmalen beurteilen: die meisten wünschenswerten Eigenschaften den attraktiven Personen zugeschrieben

222. 363 Tan: Mädchen 16-18 Jahre sehen je 15 Werbespots: Schönheitsprodukte / anderes; anschließend nach Bedeutung von Attributen wie Schönheit, Intelligenz gefragt: >>> nach Schönheitswebung schönheitsorientierte Attribute wichtiger
223. 364 Dion & Berscheid: Kindergartenkinder befragt welche Kameraden sympathischer: die attraktiveren (festgestellt, dass unattraktivere sich auch aggressiver verhielten; Zusammenhang nicht untersucht)
224. 364 Dion: Frauen beurteilen nach Bericht dramatischen Zwischenfall in Klassenraum, Photo eines Kindes beigelegt: >>> wenn Kind attraktiv, störendes Verhalten eher entschuldigt
225. Sigall & Aronson: Studenten von "unattraktiver" / "attraktiver" Frau (beides dieselbe Person, verkleidet) interviewt und positiv / negativ beurteilt: >>> bei hässlicher Frau = Beurteilung egal, Frau immer als freundlich beurteilt; bei attraktiver Frau, nur sympathisch, bei positiver Beurteilung; aber: bei negativer Beurteilung sehr daran interessiert, noch mal mit Frau zusammenzuarbeiten (um deren Meinung zu ändern, sagt Aronson)
226. 365 Sigall & Ostrove: Studenten "verurteilen" nach Bericht über Straftat die Täterin: >>> wenn Attraktivität im Rahmen der Straftat eine Rolle spielt, Urteile härter
227. 366 Sigall & Landy: ein Mann, der neben attraktiver Frau sitzt, wird als sympathischer, selbstsicherer... beurteilt
228. 366 Snyder, Decker Tanke & Berscheid: Studenten glauben, dass sie sich mit attraktiver / unattraktiver Person über Wechselsprechanlage unterhalten (weil man ihnen ein Bild gezeigt hat) >>> wenn sie glauben dass Frau attraktiver, Frau humorvoller ausgeglichener etc eingeschätzt; Unabhängige hören nur das, was die Frau sagt: beurteilen die Frauen, die von den Männern für attraktiv gehalten werden ebenfalls als attraktiver, herzlicher etc (die Männer haben durch positive Einstellung die positivsten Eigenschaften zum Vorschein gebracht, sagt Aronson)
229. 368 Byrne et al.: ? Leute sympathischer, wenn eigene Meinung teilen
230. 369 Sigall: ? Personen sympathischer, die kompetent andere Meinung vertreten, wenn es gelingt, sie von unserer Meinung zu vertreten
231. 370 Curtis & Miller: Vp glauben, andere Person finde sie sympathisch / unsympathisch: bei Treffen verhalten sie sich entsprechend zugetan, wenn sie glauben, man finde sie sympathisch und ernten dann tatsächlich Sympathie
232. 371 Walster Hatfield: Studentinnen warten auf Ergebnis eines Persönlichkeitstests, werden dabei von attraktivem Mann angesprochen; erhalten positive / negative Rückmeldung; danach verschiedene Personen beurteilt: >>> der junge Mann sympathischer gefunden, bei negativer Rückmeldung zu Persönlichkeit
233. 371 Kiesler & Baral: Studenten erhalten Positive / Negative Rückmeldung zu Intelligenz; danach mit V1 in Cafeteria: treffen dort attraktive / weniger attraktive Frau: beobachtet, wie sehr die Studenten sich für die Frau interessieren (Kaffee bezahlen etc.):

>>> nach negativer Rückmeldung interessieren sich für weniger attraktive Frau, sonst für attraktive

234. 372 Grube et al.: "ähnlich ermittelt": >>> Männer mit niedrigem Selbstwert interessieren sich eher für "traditionelle Frauen"
235. 372 Rubin: Frauen beantworten Fragebogen, welche Männer bevorzugt: >>> hoher beruflicher Status bevorzugt, niedriger abgelehnt; wenn mittlere Positionen beurteilt werden sollen, ist die Einstellung der Frauen abhängig, von der eigenen Attraktivität: attraktive Frauen lehnen mittleren Status tendenziell ab
236. 373 Jones, Bell & Aronson: weibliche Vp unterhalten sich kurz mit anderer Frau können Meinungen austauschen, hören danach "zufällig", wie andere Frau positives / negatives Urteil über die Vp äußert: >>> Frau von Vp am sympathischsten gefunden, wenn positives Urteil und vorher abweichende Meinungen
237. 376 Linder & Aronson: echte Vp hört 7x wie unechte Vp sich über sie mit VI unterhält: echte Vp glaubt 1. es ginge um verbale Konditionierung, daher 7 Gespräche, um den Fortschritt festzustellen, was Aufgabe der echten Vp ist, 2. dass die unechte Vp glaubt, es ginge um interpersonale Attraktion, weshalb sie sich über die echte Vp äußert: 4 Bedingungen: 1. alle positiv  
2. alle negativ  
3. erst negativ, dann immer positiver (= Gewinn)  
4. erst positiv, dann immer negativer (= Verlust)  
unechte Vp in 3. signifikant positiver beurteilt
238. 378 Mettee et al.: stellen fest: Meinungs-Umschwung muss explizit gemacht werden & allmählich erfolgen, sonst Misstrauen
239. 378 Winch stellt bei Ehepaaren fest, dass Gegensätze sich manchmal anziehen
240. 380 Rubin: unverlobte Paare beantworten Fragen aus Liebes- & Sympathieskalen: >>> Männer & Frauen lieben ihre Partner gleichermaßen, bei Sympathie weniger enger Zusammenhang (was immer das heißt); glauben eher, dass irgendwann heiraten wenn höhere Werte auf Liebesskala; Männer & Frauen berichten gleiches Maß an Sympathie für gleichgeschlechtliche Freunde, aber Frauen mehr Liebe
241. 381 Rubin: Paare durch Einwegspiegel beobachtet, Paare mit höheren Werten auf Liebesskala: >>> mehr Augenkontakt
242. 383 Harvey: stellt fest: >>> auf Lob von Fremden wird positiver reagiert (als bei Freunden); auf Kritik eher negativ reagiert bei Freunden
243. 383 Stevenson et al.: Kinder reagieren eher auf Fremde als auf Eltern
244. 383 Floyd: Kinder zu Paaren mit Freund / mit fremdem Kind; ein Kind gewinnt jeweils Preis und soll mit Partner teilen: geguckt, wie geizig, dann manipuliert: anderes

(Empfänger) Kind gewinnt größeren Preis, soll teilen: >>> geben mehr an großzügige Fremde und geizige Freunde

## **9 SOZIALPSYCHOLOGIE ALS WISSENSCHAFT**

(bezieht sich meist auf vorher dargestellte Experimente, nicht eigens erwähnt)

414 Aronson, Sigall & Van Hoose: wenn Personen In Experiment Rückmeldung über bestimmte „Charakterzüge“ entsprechendes Verhalten häufiger gezeigt

416 Dawes, Mc Tavish & Shaklee: Variante des Gefangenendilemmas untersucht: Vp später gemeldet, wegen schlechten Gewissens für Gewinn aufgrund von Eigennützigkeit; bzw. schlechter Selbstwert wegen Schaden durch Uneigennützigkeit = hier = Einfältigkeit

418 Milgram (?): neuere Studie zu Milgrams Autoritätsexperimenten: Experiment negativer eingeschätzt, wenn höherer Gehorsam referiert (der Überbringer schlechter Nachrichten...)

419 Bickman & Zarantonello: 1 Jahr nach Milgram Nachwirkungen & Spätfolgen untersucht: angeblich keine; von den meisten als instruktiv & bereichernd beschrieben (Dissonanz!!!)